

## V

**valor.** La palabra valor ha ido adquiriendo acepciones diferentes en la historia de la economía. Ya en la antigüedad Aristóteles distinguía entre el llamado valor *de uso* de un objeto, que es aquella utilidad o beneficio que presta a su propietario, y el valor *de cambio*, que puede definirse como la cantidad de alguna otra mercancía, usualmente la que se utiliza como dinero, por la que puede intercambiarse dicho bien. La economía política clásica retuvo por lo general esta distinción; se acepta que David Ricardo formuló la llamada teoría del valor-trabajo cuando postuló que el valor de una mercancía depende de la cantidad total de trabajo que es necesario para su producción. Ricardo y otros autores, como Marx, siguieron esta línea de pensamiento en la búsqueda de un fundamento *objetivo* para el valor, de una medida invariante para el mismo. En realidad, según el enfoque que posteriormente se impuso, tal teoría del valor es realmente una teoría del costo de producción y, en definitiva, de la forma en que se distribuye el ingreso entre los diferentes factores de producción.

En efecto, el aporte teórico que los neoclásicos hicieron a fines del siglo XIX, al centrarse en el problema de la determinación del precio y no en el del costo de los factores, permitió desarrollar una teoría del valor que se acepta hoy casi unánimemente, con la sola excepción de los marxistas. Según esta teoría el valor de una mercancía es equivalente al precio de la misma y se define en los intercambios del mercado según la utilidad marginal que ella posea para quienes la demanden y la maximización de beneficios que produzca para quienes la ofrezcan. La teoría del valor devino entonces una teoría de la asignación de recursos escasos en condiciones de competencia y se alejó de la pretensión de encontrar una medida objetiva para el mismo; por tal motivo se la conoce como teoría *subjetiva* del valor y se la establece, actualmente, sobre la base general del principio de utilidad. **[value].** (V. DINERO; IMPUTACION; PRECIO; UTILIDAD; UTILIDAD MARGINAL).

**valor agregado.** La diferencia entre el valor total de los bienes que produce una empresa y el valor de los insumos que ella utiliza para producirlos. Esencialmente, es la suma del ingreso de los factores de producción que la misma emplea y, por lo tanto, su contribución parcial a la cadena de producción total cuya resultante es un bien determinado. Sobre este valor neto -y no sobre el valor total de lo

producido- se calcula, lógicamente, el llamado impuesto al valor agregado. [**value-added**]. (V. IMPUESTO AL VALOR AGREGADO; VALOR).

**valor nominal.** En los títulos o acciones, el que corresponde a la emisión. El valor nominal es diferente al de su cotización en el mercado de valores y también, a veces, al precio con que son entregados a sus primeros titulares o suscriptores. [**nominal value**]. (V. ACCION; BOLSA DE VALORES; BONO; COTIZACION; CUPON).

**valores.** V. TITULOS.

**variable.** Cualquier característica o cualidad de los objetos que puede tomar diferentes valores. El concepto matemático de variable es completamente abstracto y representa cualquier cantidad que puede cambiar en función de otra; en las ciencias fácticas, sin embargo, una variable se identifica con objetos o propiedades que pueden ser diferentes según las circunstancias: es una variable el número de estrellas que existe en un cúmulo, la cantidad de masa que posee un objeto físico o el número de personas que viven en una ciudad. Las variables no son necesariamente cuantitativas, al menos en las ciencias sociales: existen variables *nominales*, como el color o el aspecto de un objeto, y variables *ordinales*, que permiten ordenar los objetos de acuerdo a ciertas características pero no medir con precisión las diferencias que se presentan entre ellos. La idea de variable, por lo tanto, se aparta de la noción que se utiliza en el lenguaje vulgar, donde se dice que algo es variable cuando se modifica en función del tiempo. En las ciencias, por lo tanto, las variables pueden cambiar en un caso u otro, pero permanecer sin variación cuando se toma en cuenta un objeto determinado.

Las variables económicas, al igual que en las otras ciencias, permiten establecer relaciones entre conceptos a través de las cuales es posible explicar los fenómenos que se estudian. Son variables económicas básicas la oferta, la demanda, el precio, el ingreso de un país, y muchas otras. Hay variables no económicas que, sin embargo afectan directamente los fenómenos económicos: entre ellas podría mencionarse la tasa de natalidad, la existencia o no de una ley que fije el salario mínimo, etc. [**variable**]. (V. CIENCIA ECONOMICA; ESTADISTICAS ECONOMICAS).

**velocidad de circulación.** Número de veces que una unidad monetaria cambia de poseedor en un período dado. La velocidad de

circulación que se considera en macroeconomía es un promedio de la velocidad de todas las unidades particulares. Los diferentes componentes de la masa monetaria tienen diferentes velocidades de circulación: la del dinero efectivo es más alta que la de las cuentas corrientes, y ésta es mayor que la de los depósitos de ahorro. Cuanto mayor es la velocidad de circulación mayor es la cantidad de transacciones que pueden realizarse con un monto determinado de dinero en un período dado.

La velocidad de circulación depende de las formas de organización financiera, la frecuencia con que suelen realizarse diversos pagos, los cambios en el nivel general de precios y la estructura de los tipos de interés. **[velocity of circulation]**. (V. DEMANDA DE DINERO; DINERO, TEORIA CUANTITATIVA DEL).

**vencimiento**. Día en que se cumple el plazo dado para el pago de una deuda u obligación. La fijación del vencimiento de una deuda da al compromiso de pago la previsibilidad indispensable para el planeamiento y organización de los negocios de todo tipo. El vencimiento significa que existe un momento específico en el cual el acreedor está facultado para exigir el cumplimiento de la obligación contraída; en el caso de que esto no ocurra la deuda puede ser *renegociada*, sustituyéndola de hecho por una nueva, o formalmente exigida ante los tribunales competentes. **[maturity]**. (V. DEUDA; INTERES; LETRA DE CAMBIO; REESTRUCTURACION DE DEUDA).

**venta**. Transacción por la cual una persona o empresa, denominada vendedor, cede a otra -el comprador- bienes o servicios a cambio de dinero. Las ventas pueden ser a crédito o al contado. Las empresas suelen poseer departamentos o gerencias de venta que se encargan de las variadas actividades que implica la oferta concreta de productos y que resultan parte esencial de la comercialización. **[sale]**. (V. ARRENDAMIENTO FINANCIERO; COMERCIALIZACION; COMERCIO; COMPRA; CREDITO).

**ventajas comparativas**. Nombre que se le da a la teoría, formulada por primera vez por David Ricardo a comienzos del siglo XIX, que explica los beneficios que obtienen todos quienes participan en el comercio internacional. También se la denomina teoría del coste comparativo. La misma afirma que, en unas condiciones técnicas dadas, el producto total que se obtiene de la especialización y el cambio, en lugar de la autarquía y el aislamiento económico, se maximizará si cada país o

región se especializa en la producción de aquellos bienes o servicios en los que su *coste comparativo* sea relativamente menor. Aunque Ricardo formuló tal principio sólo para el comercio internacional destacó también que el mismo es claramente aplicable a todas las formas de especialización o división del trabajo e intercambio, ya sea entre personas, empresas o naciones.

Pueden presentarse tres casos cuando comparamos los costos de producción entre dos naciones, A y B que producen las mismas mercancías, x e y. Si cada país posee una dotación de recursos diferentes, y esto no puede ser de otro modo si tomamos en cuenta todos los aspectos particulares que la definen, sus costos de producción serán también distintos. En un primer caso puede ocurrir que, con unos recursos iguales para cada país, se produjese la siguiente cantidad de bienes:

País A: 100x, ó 50y.

País B: 50x, ó 100y.

Si no existiese la especialización que procede del comercio internacional y se repartiesen los recursos entre ambos bienes, A produciría entonces 75 unidades, en conjunto, de los bienes x e y, y del mismo modo lo haría B, dando un total de 150; con comercio internacional, en cambio, A producirá 100 unidades del bien x y B producirá 100 unidades del bien y, con lo cual se mejorará el resultado con respecto a una situación de autarquía. Este es el caso de las denominadas *ventajas absolutas*, típico cuando se comparan países con dotaciones de recursos muy diferentes (como por ejemplo aquéllos de clima tropical con respecto a los de clima templado).

Ahora supongamos que, como producto del diferente adelanto tecnológico, las cifras de producción son en cambio las que siguen:

País A: 100x u 80y

País B: 50x ó 60y

En este caso el país A posee ventajas absolutas tanto en la producción de x como de y, pero su ventaja es comparativamente mayor en cuanto a la producción de x, y a la inversa sucede para B, quien se halla en desventaja absoluta pero relativamente menor para el caso de y. La

especialización que promueve el libre comercio internacional llevaría entonces a que el país A produjese 100 unidades del bien x en tanto que B produciría 60 unidades de y, por lo que el resultado total (100+60) sería también superior al de una situación de autarquía (75+70) en la que se divudiesen los recursos entre la producción de ambos bienes.

Por último, supongamos que, con la misma dotación de recursos, ambos países estuvieran en condiciones de producir las siguientes cantidades:

País A: 100x u 80y

País B: 50x ó 40y

En este ejemplo el primer país posee una ventaja absoluta en cuanto a cada uno de los bienes considerados y no existe una ventaja comparativa para ninguno de los dos países, por cuanto la relación proporcional es la misma tanto para el bien x como para el bien y. En esta situación particular, por lo tanto, la especialización no arroja ninguna ventaja concreta, pues sin ella se producirían 75x y 60y, en tanto que con la misma se obtendrían 100x y 40y, y, dado que los 25x en que se aumenta la producción son exactamente compensados por la disminución de los 20y, de acuerdo a las relaciones que existen en cada país, la ventaja obtenida es nula.

El análisis de estos ejemplos nos permite exponer la doctrina en los términos siguientes: la especialización a la que lleva el comercio libre internacional hará que cada país se especialice en la producción de aquellos bienes en que, relativamente, posee ventajas comparativas, produciendo beneficios netos para todos. Tal principio se manifestará salvo en el caso extremo en que los costes relativos sean exactamente iguales, o sea que no existan ventajas comparativas. Pero este último caso, en la vida real, es sumamente infrecuente, por no decir imposible: en primer lugar porque el comercio mismo puede hacer variar la escala de la producción, haciendo variar también los costos de cada país en la medida en que se especializa; en segundo lugar porque raramente los bienes producidos en cada país pueden considerarse totalmente idénticos; en tercer lugar porque, si tomamos en cuenta un amplio conjunto de países y de bienes -como el que existe en la realidad, y no en la extremada simplificación de nuestro ejemplo- aparecerán una multitud de ventajas comparativas que proporcionarán oportunidades para todos los países que participan en el comercio internacional.

**[comparative advantage]**. (V. COMERCIO INTERNACIONAL; COSTO; INTERCAMBIO).

**ventajas competitivas**. Suelen denominarse así a las ventajas comparativas que no provienen de la dotación específica de recursos naturales de un país o de otros factores semejantes, sino de las habilidades y la tecnología que se incorporan a los procesos productivos. El término sirve para destacar, en particular, la diferencia entre las exportaciones tradicionales de materias primas y productos poco elaborados con respecto a las exportaciones que incorporan mayor tecnología y un tipo de gerencia más eficiente. **[dynamic comparative advantage]**. (V. VENTAJAS COMPARATIVAS).